

販路開拓セミナー
営業ご担当者の方に！

営業力強化のための実戦セミナー 「新人営業マンが営業実戦力を身につける方法」

営業経験が2～3年以内の営業担当者が、営業力を向上させるためのセミナーです。

入社したばかりの営業担当者は、通常その職場の先輩やマネージャーがOJTで教育します。しかしながら、日常からそれぞれの立場に応じた営業力の資質向上は必要不可欠となっております。また、指導者や若手社員のブラッシュアップも欠かせません。

このセミナーでは、営業活動のために必要な基本や実践的なノウハウを伝授いたします。本セミナー中に簡単な演習も行いますので、参加者の営業力向上にお役立て下さい。

■セミナー・プログラム

- ★フットワーク（足を働かせる）営業とは？
- ★ヘッドワーク（頭を働かせる）営業とは？
- ★ハートワーク（心を動かす）営業とは？
- ★初めて会った人とでも、すぐに親しくなる簡単なコツ
- ★商談を進めていくステップを組み立てる
- ★お客様のニーズを聞き出し、ウォンツの状態にする方法
- ★成約率を高める提案の方法と、クロージング・トーク
- ★お客様から「ありがとう」と言ってもらえる営業

■対 象 経験2～3年以内の営業担当者、
営業担当者を指導するマネージャー

■日 時 平成29年7月24日(月)
14:00～17:00

■会 場 小田原箱根商工会議所 ホール

■受講料 無料

■定 員 なし

■主 催 小田原箱根商工会議所 中小企業相談部

■講師



かがわ さとし
香川 哲 氏

ローズマインド(株) 代表取締役
(中小企業診断士)

三菱電機に勤務後、独立して小田原市で経営コンサルタント会社を営
営。専門はマーケティングおよびセ
ールズ支援。これまでに、超大手か
ら中小までの製造業、建設業、卸売
業、小売業、サービス業等 670 社以
上にコンサルティングや研修を実施

- ・ 神奈川産業振興センター・アドバイザー
- ・ 神奈川県中小企業診断協会
マーケティング実践研究会代表
- ・ 小田原コンサルティンググループ・メンバー

小田原箱根商工会議所 中小企業相談部（担当：長田・小林）

電話：0465-23-1811 FAX：0465-22-0877

営業力強化のための実戦セミナー申込書 (FAX：0465-22-0877)

期日： 平成29年7月24日(月)

事業所名		電 話	
事業所所在地	〒	F A X	
参加者名			

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、受講者名簿として管理いたします。